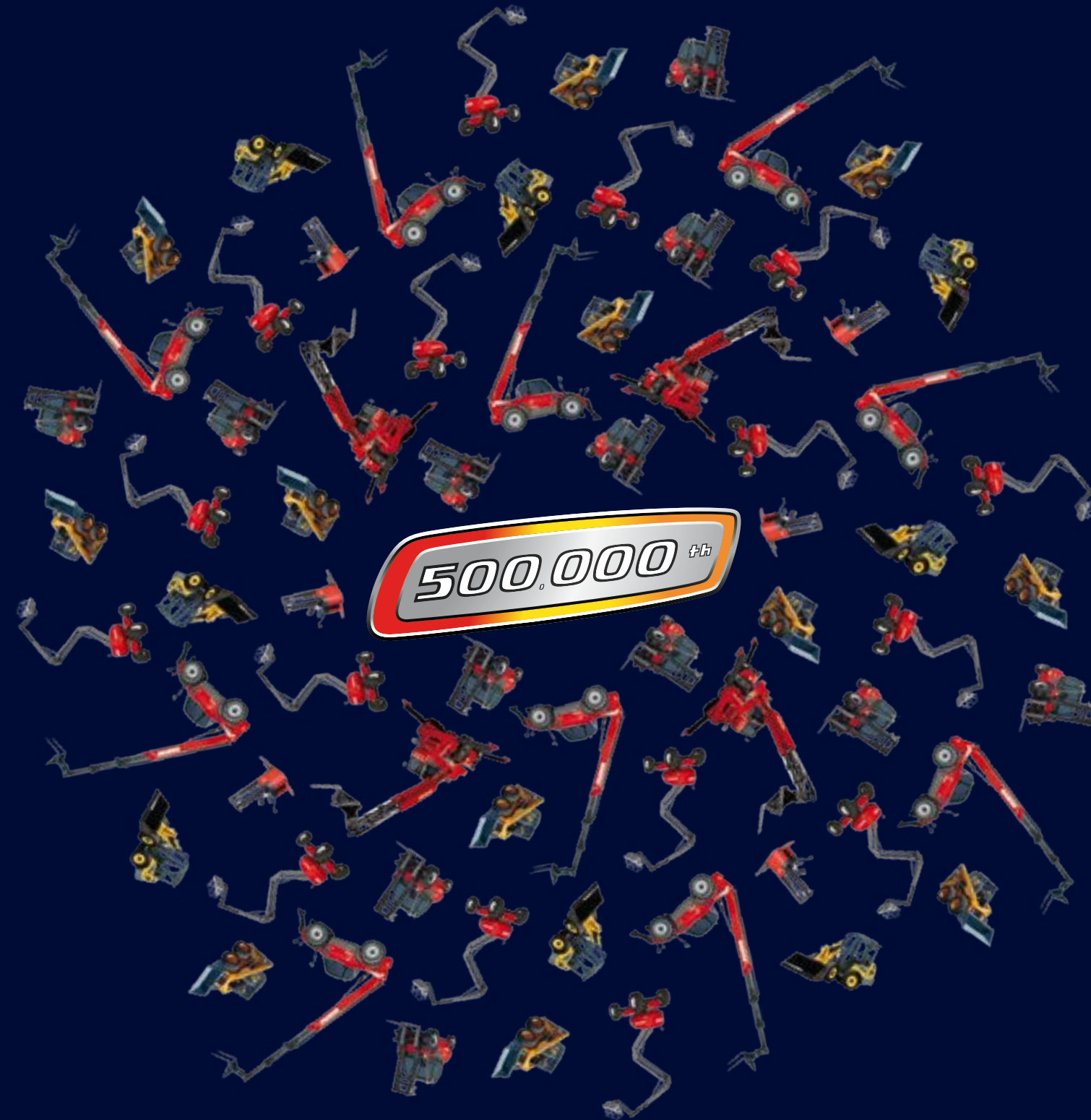


MANITOUlife

The magazine of the networks | Le magazine des réseaux | Summer 2015 | Été 2015 | N°8



2015

IS THE YEAR
OF THE 500,000TH
MACHINE

2015

SOUS LE SIGNE
DU 500 000^e

4 MHT 14350

14 MANITOU IN THE MIDDLE-EAST
MANITOU AU MOYEN-ORIENT

16 500,000th
500 000^e



MANITOU
GROUP

Editorial
Éditorial

François-Frédéric Piffard,
EVP Sales & Marketing



While the agricultural market still seems to be rather hesitant in Europe and while we are enduring the uncertainty and risks recorded from one geographical zone to another, SIMA* gave us a great surge of optimism.

Far from being the reflection of a depressed market, this international trade show that took place in Villepinte (Paris) last February was our chance to meet clients, prospects and dedicated confident dealers.

We introduced new products and highlighted the REDUCE program, our approach for reducing fuel consumption that has an indisputable advantage in the world of agricultural machines. But the true defining moment of this meeting was celebrating the sale of the 500,000th machine in the world with our Southern European dealers, our shareholders and our teams.

Across all markets, we continue to take up new challenges, provide the best solutions for our clients and bring them the service they expect from a leader. 2015 was marked by this dynamic, and the celebration of the 500,000th will act as the inspiring common thread!

Alors que le marché agricole semble encore assez frileux en Europe et que nous subissons les incertitudes et les aléas enregistrés d'une zone géographique à l'autre, le SIMA* nous a donné une formidable bouffée d'optimisme.

Loin d'être le reflet d'un marché déprimé, ce salon international, qui a eu lieu à Villepinte (Paris) en février dernier, a été pour nous l'occasion de rencontrer des clients, des prospects et des concessionnaires engagés et confiants. Nous y avons présenté de nouveaux produits et mis en avant le programme REDUCE, notre démarche de réduction de consommation de carburant, incontestable avancée dans le monde du machinisme agricole. Mais le véritable point d'orgue de ce rendez-vous a été la célébration, avec nos concessionnaires d'Europe du Sud, nos actionnaires et nos équipes, de la 500 000^e machine vendue dans le monde.

Sur tous les marchés, nous continuons à relever de nouveaux défis, à proposer les meilleures solutions pour nos clients et à leur apporter le service qu'ils attendent d'un leader.

L'année 2015 est placée sous le signe de cette dynamique et les célébrations du 500 000^e en seront le stimulant fil conducteur !

Signature of François-Frédéric Piffard

* Paris International Agri-Business Show
* Salon International du Machinisme Agricole



Copyright: Krasjenis Elmanis

800m² (8,600 ft²) of new premises dedicated to training and service 800m² de nouveaux locaux dédiés aux formations et au service

You say
goodbye,
I say hello!

After 16 years spent with Manitou UK, first as Sales Manager, then as General Manager, Ivor Binns passed the flame on to Jonathan Tapp and will now be able to enjoy his retirement. A grand farewell dinner had been organized for the occasion with the dealers from the UK and Ireland as well as Group shareholders, Mr. Marcel Braud, Mrs. and Mr. Himsworth, and the main managers from Manitou UK. A big family reunion to celebrate 16 years of faithful work and an important chapter for the very first of the Group's subsidiaries!

Après 16 années passées chez Manitou UK, tout d'abord comme Directeur commercial, puis en tant que Directeur général, Ivor Binns a transmis le flambeau à Jonathan Tapp, pour profiter maintenant de sa retraite.

Un grand dîner d'adieux avait été organisé à cette occasion avec les concession-

naires du Royaume-Uni et d'Irlande ainsi qu'avec les administrateurs du groupe, Monsieur Marcel Braud, Madame et Monsieur Himsworth, et les principaux managers de Manitou UK. Une grande réunion de famille pour célébrer 16 ans de fidélité et un important chapitre de la toute première filiale du groupe !



EVENTS ÉVÉNEMENTS



50 years: a reason
to celebrate!
50 ans, ça se fête !

Mustang is celebrating 50 years of its compact loader in 2015! The company was created in 1888 and was originally called the "Owatonna Manufacturing Company" (OMC), producer of agricultural equipment. In 1965, Mustang took on the construction market and was among the first constructors to offer compact loaders. Designed to do the work of the largest machines, it was one of the most powerful compact machines on the market.

En 2015, Mustang fête les 50 ans de sa chargeuse compacte ! L'entreprise créée en 1888 et d'abord connue sous le nom de «Owatonna Manufacturing Company» (OMC) fabriquait du matériel agricole. En 1965, Mustang s'est attaqué au marché de la construction et a été parmi les premiers constructeurs à proposer des chargeuses compactes. Conçue pour faire le travail des plus grosses machines, c'était l'une des machines compactes les plus puissantes sur le marché.

SUBSIDIARIES FILIALES

MNO inaugurates
its new training
center

MNO inaugure son
nouveau centre
de formation

Manitou Nordics inaugurated its new training center on February 2nd of last year in Riga, Latvia. This event provided the occasion for Ilmars Nartish to introduce the new premises dedicated to Service. This new center will offer technical and business training and will be able to take on 100 interns per year for the whole Scandinavian zone all the way to the Baltic countries.

Manitou Nordics a inauguré son nouveau centre de formation le 2 février dernier à Riga en Lettonie. Cet événement a été l'occasion pour Ilmars Nartish de présenter de nouveaux locaux dédiés au Service. Le nouveau centre proposera des formations techniques et commerciales et pourra accueillir plus de 100 stagiaires par an pour toute la zone scandinave jusqu'aux pays baltes.



A new Business
Unit dedicated
to warehousing
Une nouvelle
B.U. dédiée au
magasinage

In order to best serve their clients, the Group is splitting up its warehousing activities between subsidiaries on a new dedicated site.

This new Business Unit is located in Beaupréau (Maine & Loire department) and since 2014 has housed the research department, the production department and the warehousing spare parts activities for the new subsidiary LMH Solutions. The company markets Loc and Manilec-brand products, and will now have an agile and flexible team at their service dedicated to the growth of our range and special affairs that have always been the source of our Group's success.

Afin de toujours mieux servir ses clients, le groupe filialise ses activités de magasinage sur un nouveau site dédié.

Cette nouvelle Business Unit, située à Beaupréau (Maine & Loire), abrite depuis fin 2014 le bureau d'étude, la production et les activités de pièces de rechange du magasinage de la nouvelle filiale LMH Solutions. Commercialisant les produits de marque Loc et Manilec, elle dispose désormais d'une équipe agile et flexible dédiée au développement de notre gamme et des affaires spéciales qui ont toujours fait la renommée de notre groupe.

Half a million machines: a reason to celebrate!

And what could be more natural than getting the Group's employees involved in the launch of the festivities. In fact, it was during the meeting at the start of the year, at the Aubinière site, that Marcel Braud and Michel Denis unveiled the special 500,000th model before 1,400 employees who were proud to see the end result of their work. This MLT (agricultural telescopic truck) in iridescent colors will be the highlight of several events all throughout the year: meetings with dealers, trade shows, etc. Let's go for a million!

Un demi-million de machines, ça se fête !

Et quoi de plus naturel que d'associer les salariés du groupe au lancement des festivités. C'est en effet à l'occasion de la



réunion de début d'année, sur le site de l'Aubinière, que Marcel Braud et Michel Denis ont dévoilé le modèle spécial 500 000^e devant 1 400 collaborateurs fiers de voir l'aboutissement de leur travail. Cette MLT (télescopique agricole) aux couleurs iri-

News flashes
Brèves

ARRIVAL OF CYRIL ARCHAMBAULT
ARRIVÉE DE CYRIL ARCHAMBAULT

Cyril Archambault joined the Service & Solutions team as Spare Parts Sales Manager in France and abroad.

Cyril Archambault a rejoint l'équipe Service & Solutions en tant que Directeur Commercial Pièces de rechanges en France et à l'international.

END THE YEAR ON A HIGH NOTE
FINIR L'ANNÉE EN BEAUTÉ

The good performance in the fourth quarter in 2014 meant we were able to close the fiscal year with a turnover of €1.246 billion, and growth of 6% compared to 2013.

La bonne performance du quatrième trimestre 2014 nous permet de clore l'exercice avec un chiffre d'affaires de 1246M€, en croissance de 6% par rapport à 2013.

INTERNATIONAL KEY ACCOUNTS
GRANDS COMPTES INTERNATIONAUX

Since January 1st 2015, the New Business / Key Accounts / Industrial Markets Key Accounts and ATVAS* have merged to become "International Key Accounts".

Depuis le 1er janvier 2015, les équipes New Business / Key Accounts / Industrial Markets Key Accounts et ATVAS* ont fusionné pour devenir les "Grands Comptes Internationaux".

* ATVAS: special affairs
* ATVAS : affaires spéciales

THE 6,000TH
LE 6000^{ÈME}

The Laillé team is proud to announce the production of its 6,000th 625 truck. Launched in May 2010, the 625 range of Construction trucks expanded in 2011 with the start-up of the Agriculture range and its MLT 625.

L'équipe de Laillé est fière de vous annoncer la production du 6000^{ème} chariot 625. Lancée en mai 2010, la gamme Construction des chariots 625 s'est étoffée en 2011 avec le démarrage de la gamme Agricole et ses MLT 625.

PRODUCTS PRODUITS

Launch of the Gehl DL12-55 telescopic truck

Lancement du télescopique Gehl DL12-55

➊ Gehl launched its new telescopic truck, the DL12-55 at the ARA (American Rental Association) in New Orleans, Louisiana and at the World of Concrete in Las Vegas, Nevada. The perfect response to the needs of each of these markets, the DL12-55 has a 12,000-pound maximum load capacity and a 55-foot lifting height—the highest load and lifting capacities of the DL range. The Gehl DL12-55 is equipped with a 115 CV Interim Stage 4 John Deere engine and a 4-speed powershift transmission. It includes solid tires as standard, a spacious cab with exceptional visibility, and an adjustable hydraulic control system to adapt to the operator's skill level and provide maximum comfort.

➋ Gehl a lancé son nouveau chariot télescopique DL12-55 lors des salons de la Location à la Nouvelle-Orléans (ARA), en Louisiane, et du World of Concrete (Monde du Béton) à Las Vegas, au Nevada. Le DL12-55 répond parfaitement aux besoins de chacun de ces deux marchés avec 12,000 lbs. (5443kg) de capacité maximum de chargement et 55 feet (16.8 m) de hauteur de levage, les plus grandes capacité et hauteur de levage de la gamme DL. Le Gehl DL12-55 est équipé d'un moteur John Deere 115 hp (cv) Interim Stage 4, avec une transmission powershift 4 vitesses. Il comprend des pneus pleins en standard, une cabine spacieuse offrant une visibilité exceptionnelle, un système de contrôle hydraulique réglable pour s'adapter au niveau de compétence de l'opérateur et lui offrir un maximum de confort.

The highest load and lifting capacities of the DL range

Les plus grandes capacités et hauteur de levage de la gamme DL



Launch of the MRT 3255

Lancement de la MRT 3255

➌ Last November Manitou Benelux introduced the MRT 3255 to the press, to the Key Accounts clients and to its dealers. Also introduced during this event: the MRT 3255 (already sold at the Key-Tec dealership) with a large range of attachments, the MLT 960, one 280 TJ, a few MI trucks, one Gehl AL 340, and one Mustang 1900 R. The guests were impressed by this new and very versatile machine that allows operators to handle large loads with unequalled ease and user comfort.



➍ En novembre dernier, Manitou Benelux a présenté la MRT 3255 à la presse, aux clients Grands Comptes ainsi qu'à ses concessionnaires. Étaient présentées lors de cet événement : la MRT 3255 (machine déjà vendue au concessionnaire Key-Tec) avec une large palette d'accessoires, la MLT 960, une 280 TJ, quelques chariots MI, une Gehl AL 340 et une Mustang 1900 R. les invités ont été impressionnés par cette nouvelle machine très polyvalente et permettant de manipuler de grandes charges avec une simplicité et un confort d'utilisation inégalés.



MHT 14350, the world's largest

MHT 14350, le plus grand au monde

A 35-TON lifting capacity

Une capacité de levage de 35 T.

➎ The Manitou Italia team wanted to share and celebrate an important moment: the release of the 1st MHT 14350, the world's largest telescopic truck. Production of this unconventional machine required months of non-stop work for its development and preparation in record time. As you know, the MHT 14350 has a lifting capacity of 35 tons @ 1,200 mm making for a maximum lifting height of 14 meters (just under 46 feet). It is made to take on heavy loads on surfaces that are subject to severe stresses: mining, heavy maintenance on industrial sites (shipyards, power plants, etc.), day-to-day handling in ports, for the army, etc.

➏ L'équipe de Manitou Italia a voulu partager et célébrer un moment important : la sortie du 1er MHT 14350, le plus grand télescopique au monde. La production de cette machine hors normes a demandé des mois d'efforts et de travail sans relâche pour son développement et sa préparation dans un temps record. Pour rappel, le MHT 14350 a une capacité de levage de 35 Tonnes@1200 mm pour une hauteur de levage maximum à 14 mètres. Il est destiné à supporter des charges lourdes sur des surfaces particulièrement sollicitées : mining, maintenance lourde sur site industriel (chantiers navals, centrales électriques...), manutention quotidienne dans les ports, pour l'armée...

ATTACHMENTS ACCESSOIRES

An original attachment for big bag handling

Un accessoire original pour manipuler les big bags

Jusqu'à 2,400 kg (5,290 lb)



➐ This new HBB 1500/2400 was designed to improve work place safety and productivity for all big bag handling activities. It can just as easily handle big bags with 1, 2 or 4 lifting straps up to 2,400 kg (5,290 lb) (total weight). A video showing the HBB 1500/2400 in action is available on [YouTube](#).

➑ Ce nouveau HBB 1500/2400 a été conçu pour améliorer la sécurité au travail et la productivité sur toutes les activités de manutention de big bags. Il manipule indifféremment les big bags à 1, 2 ou 4 anses jusqu'à 2400 kg (poids total). Une vidéo d'application est disponible sur [YouTube](#).

Adjustable platforms

Les nacelles flexibles

➒ These new expandable rotating PSE 4400 platforms replace the old 2.25-4 m (7.3-13 ft) ones, requiring only 50 seconds to unfold/collapse, making for a larger extension (4.4 m (14.4 ft) compared to 4 m (13 ft) before). Its rotation has been revised for added resistance. They are compatible with the EN 280 norm and approved for the MTs and the MRTs with platform capacity, and on certain MHTs.



➓ Ces nouvelles nacelles extensibles orientables PSE 4400 remplacent les anciennes 2,25-4 m, avec un temps de déploiement/rétraction de 50 secondes seulement, pour une largeur de déploiement plus importante (4,4 m pour 4 m auparavant). Sa rotation a été revue pour plus de résistance. Elles sont compatibles avec la norme EN 280 et homologuées sur les MT et MRT avec prédisposition nacelles, et sur certaines MHT.

News flashes

Brèves

THE V400 IN THE SPOTLIGHT

LE V400 À L'HONNEUR

➊ The Skid Loader V400 is one of the big winners of the Rental's 2014 Editor's Choice Award. These awards are bestowed based on several criteria: ease of use, strong productivity, profitability and innovation. The V400 was selected as one of 25 products that have proven itself in industry and rental.

➋ Le Skidloader V400 est l'un des grands gagnants du Rental's 2014 Editor's Choice Award. Ces prix sont attribués sur plusieurs critères : la facilité d'utilisation, la forte productivité, la rentabilité et l'innovation. Le V400 a été choisi comme l'un des 25 produits qui a fait ses preuves dans l'industrie de la location.

THE MRT PRIVILEGE + IN THE TOP 100 IN THE USA!

LA MRT PRIVILÈGE + DANS LE TOP 100 AUX US !

➌ Manitou Americas has received Construction Equipment magazine's 'Top 100 New Products' award for the MRT Privilege Plus. The jury was convinced by the versatility provided by the various work modes available, along with its performances. This is the second award bestowed upon the MRT line, which also received the Lift and Access magazine 2014 LLEAP award in the Handling category.

➍ Manitou Americas a reçu le prix "top 100 new products" du magazine Construction Equipment pour la MRT Privilege Plus. Sa polyvalence grâce aux différents modes de travail proposés et ses performances ont convaincu le jury. C'est la seconde récompense remportée par la gamme MRT qui a également reçu le prix LLEAP 2014 dans la catégorie Manutention par le magazine Lift & Access.

INCREASED EFFICIENCY IN SPARE PARTS

GAIN D'EFFICACITÉ À LA PIÈCE DE RECHANGE

➎ The Spare Parts Business Unit is getting ready to implement new software for managing its spare parts stock. [Synchron was the chosen tool that will be installed in late April for controlling the central stock in Ancenis before eventually being rolled out in warehouses all over the world.] The goal of this strategic plan is to make even more improvements to the worldwide availability of spare parts all while optimizing stock levels.

➏ La Business Unit Pièces de Rechange s'apprête à mettre en place un nouveau logiciel de gestion des stocks pièces de rechange. [Synchron, l'outil sélectionné, sera installé dès la fin avril pour le pilotage du stock central à Ancenis avant d'être déployé à terme dans tous les entrepôts du monde]. Ce projet stratégique a pour objectif d'améliorer encore la disponibilité mondiale des pièces de rechange tout en optimisant les niveaux de stock.

IN DIRECT CONTACT WITH SUPPLIERS

EN LIAISON DIRECTE AVEC LES FOURNISSEURS

➐ In order to optimize communication channels with its suppliers, the Manitou Group Purchasing department has set up an online information and document exchange portal. 80 suppliers have already signed in, with a goal of 200 for 2015.

➑ Pour optimiser les canaux de communication avec ses fournisseurs, le département Achats du groupe Manitou a mis en place un portail d'échange d'informations et de documents via une connexion web. 80 fournisseurs sont déjà connectés avec un objectif de 200 pour 2015.

SOLUTIONS

My E-DOC, all documentation is just a click away!

My E-DOC, toute la doc à portée de click !



➒ In November 2014 Manitou made a new tool for circulating technical documentation available to its network and employees. New features have been added to make it easier to find a part, a repair manual or an instruction manual. This tool provides new perspectives in the development of technical documentation and services linked to spare parts.

➓ En novembre 2014, Manitou a mis à disposition de son réseau et de ses collaborateurs un nouvel outil de diffusion de sa documentation technique. De nouvelles fonctionnalités ont été apportées pour faciliter la recherche d'une pièce, d'un manuel de réparation ou encore d'une notice d'instruction. Cet outil ouvre de nouvelles perspectives dans le développement de la documentation technique et des services liés à la pièce de rechange.

NORTHERN EUROPE

Belgians in America

Les belges en Amérique



Dan Miller - President, CEP Division, welcomes Geert Jan De Kok and Eddy van de Wal.
Dan Miller - President, CET Division, accueille Geert Jan De Kok et Eddy van de Wal.

41 Last October the Belgian dealer Geert-Jan De Kok went to West Bend to sign an order for 101 articulated loaders. Geert-Jan De Kok and sales manager Eddy van de Wal were delighted to discover the West Bend facilities and to meet Dan Miller and the other members of Comex. The stay ended with a visit to the sites in Madison (mini-loaders) and Yankton (articulated loaders) where they discovered the different production steps that going into making "their" machines and the new mid-frame R series that will soon be launched in Europe.

42 En octobre dernier, le concessionnaire belge Geert-Jan De Kok se rendait à West Bend pour y signer une commande de 101 chargeuses articulées. Geert-Jan De Kok et Eddy van de Wal, son responsable commercial, ont été ravis de découvrir les installations de West Bend et de rencontrer Dan Miller et les autres membres du Comex. Le séjour s'est terminé par une visite des sites de Madison (mini-chargeuses) et Yankton (chargeuses articulées) où ils ont pu découvrir les différentes étapes de production de « leurs » machines et les nouvelles mid-frame R series qui seront prochainement lancées en Europe.

Peter Cramer impressed by Manitou

Peter Cramer séduit par Manitou

43 The German company Peter Cramer GmbH & Co. KG celebrated its 50th anniversary. After 40 years as a platform rental company, their fleet has grown considerably these past years, in particular with the telescopic truck and the special bridge inspection equipment. As Mr. Cramer put it, the large range of Manitou equipment and accessories offers real added value for his rental clients. "With Manitou, I have not only found a supplier for platforms with very attractive performances, but also a complete offer of lifters and telescopic trucks." As a Manitou client for over 10 years, Peter Cramer recently placed a large order including the new 160 ATJ PLUS machines.

44 La société allemande Peter Cramer GmbH & Co. KG célébrait en 2014 son 50^e anniversaire. Loueur de nacelles depuis 40 ans, leur flotte s'est considérablement élargie ces dernières années, notamment par le chariot télescopique et l'équipement spécial d'inspection de pont. La large gamme d'équipements et accessoires Manitou offre, selon M. Cramer, une réelle valeur ajoutée pour ses clients location. « Avec Manitou, j'ai trouvé un fournisseur non seulement de nacelles aux performances très attrayantes, mais aussi une offre complète de chariots élévateurs et chariots télescopiques ». Client Manitou depuis plus de 10 ans, Peter Cramer a récemment passé une large commande de machines incluant les nouvelles 160 ATJ PLUS.



Real-world test of the new 180 ATJ by Jan Schumacher - Platform manager at Peter Cramer, during his visit to France.
Test pratique de la nouvelle 180 ATJ par Jan Schumacher, Responsable Nacelles chez Peter Cramer, lors de sa visite en France.

Impressed by the manufacturing process

Impressionné par la PU* Ancenis

45 Last year from November 26th to 28th, Owen Buttle, Manitou UK zone manager, invited the TH WHITE dealership to visit our production site in Ancenis. The Director of the franchise's Agriculture Division and 8 of its salesmen discovered our products, our production lines and our spare parts organization. They had a wonderful stay and were particularly impressed by the Manitou manufacturing process.

46 Du 26 au 28 novembre dernier, Owen Buttle, Responsable de Zone Manitou UK invitait le concessionnaire TH WHITE à visiter notre site de production d'Ancenis. Le Directeur de la Division Agricole de la concession et 8 de ses vendeurs ont pu découvrir nos produits, nos lignes de production ainsi que notre organisation pièces de rechange. Ils ont été enchantés de leur séjour et ont été particulièrement impressionnés par le processus de fabrication Manitou.

* Product Unit.



Commitment & expertise

Engagement & expertise



Mr. and Mrs. Mitchell, during their visit to Ancenis.
Mr et Mme Mitchell, en visite à Ancenis.

The director, Robin Mitchell, made the comment: "We are very interested to see the level of commitment and expertise that goes into the construction quality of Manitou machines."

47 Discovery Plant & Tools, société familiale de location de machines et outils en Grande-Bretagne, était heureuse de visiter le siège français de Manitou à Ancenis. Robin et Jenny Mitchell ont ainsi pu visiter la production des nacelles à Candé, ainsi que l'unité de production et la Business Unit Pièces de Rechange à Ancenis. Discovery Plant & Tools compte aujourd'hui une trentaine de télescopiques et nacelles Manitou dans sa flotte. Son dirigeant, Robin Mitchell, a commenté : « Nous sommes très intéressés de voir le niveau d'engagement et d'expertise qui fait partie de la qualité de construction des machines Manitou ».

48 Discovery Plant & Tools, a family machine and tool rental business in Great Britain, was pleased to visit Manitou's French headquarters in Ancenis. Robin and Jenny Mitchell visited the platform production in Candé along with the production unit and the Spare Parts Business Unit in Ancenis. Discovery Plant & Tools has around thirty Manitou telescopic trucks and platforms in its fleet today.

A partnership on the right track!



From left to right : Dariusz Lysoń - Lemarpol Vice President, Sebastian Borkowski - Manitou Polska Product Manager (Industrial Markets), Piotr Lysoń - Lemarpol President.
De gauche à droite : Dariusz Lysoń - Vice-Président Lemarpol, Sebastian Borkowski - Manitou Polska Product Manager (Industrial Markets), Piotr Lysoń - Président Lemarpol.

49 The Lemarpol family business based near Krakow has specialized in the sale of fork-lift trucks since 1994. They have a fleet of 300 new and used trucks, covering 50% of the Polish market for sales & services and long-term rental. Impressed by Manitou's reputation and more specifically by its Industry offer, they became official Manitou dealers in 2014. After six months of working together, the assessment is very positive with the majority of Polish fork-lift truck sales in 2014. Lemarpol CEO Piotr Lysoń has no doubt about it: "together we are bound to be successful."

Un partenariat en bonne voie

50 Depuis 1994, l'entreprise familiale Lemarpol basée près de Cracovie est spécialisée dans la vente de chariots élévateurs. Ils ont un parc de 300 chariots neufs et d'occasion, couvrant 50% du marché polonais des ventes & service et de la location LLD. En 2014, séduits par la réputation de Manitou et plus particulièrement par son offre Industrie, ils deviennent distributeur officiel Manitou. Après six mois de coopération, le bilan est très positif avec à leur effectif la majorité des ventes polonaises de chariots élévateurs en 2014. Pour Piotr Lysoń, Directeur Général de Lemarpol, il n'y a pas de doute : « Ensemble, nous sommes tenus d'atteindre le succès ».

SOUTHERN EUROPE

Manitou Iberica dealer meeting

Dealer meeting Manitou Iberica

51 On December 18th and 19th, 2014, Manitou Iberica brought its network together for the annual dealers' meeting that was held in Lisbon, Portugal. On the schedule for this event were: performance and actions for 2014, then product presentations and actions planned for 2015. For a bit of relaxation, a team building exercise was the chance for everyone to learn a little more about Lisbon, its history and its secrets. During the gala dinner, the dealers who had stand-out performances in 2014 were awarded a prize.

52 Les 18 et 19 décembre 2014, Manitou Iberica a réuni son réseau lors de la réunion annuelle des concessionnaires qui a eu lieu à Lisbonne, Portugal. Au programme de cet événement : résultats et actions 2014, puis présentation des produits et actions prévus pour 2015. Pour la détente, un team building a permis à tous d'en savoir un peu plus sur Lisbonne, son histoire et ses secrets. Pendant le dîner de gala, les concessionnaires dont les résultats se sont démarqués en 2014, se sont vu attribuer un prix.



A dealer gets rowing

Un concessionnaire à la rame

53 On Saturday October 18, 2014, eighteen skippers set off from Dakar, Senegal towards Kourou for the fourth edition of Rames Guyane, a transatlantic solo rowing race with no stopovers or assistance, covering 4,700 km (2,920 mi). Among the competitors was skipper Olivier Bernard, the race organizer and the manager of JUMBO, a Manitou dealer in Guiana.

Une traversée de l'Atlantique à la rame, en solitaire, sans escale ni assistance, sur une distance de 4 700 km. Parmi les compétiteurs Olivier Bernard, skipper, organisateur de la course, mais aussi gérant de JUMBO, concessionnaire Manitou en Guyane.

54 Samedi 18 octobre 2014, 18 skippers se sont élancés de Dakar au Sénégal en direction de Kourou, pour la 4^{ème} édition de Rames Guyane.



Unbeatable mounted trucks

Incollables sur les chariots TMM

55 Starting in September 2014, the managers of the French industrial zone got together in concessions for training sessions. On the schedule: presentations of the new TMMs, reminders of the TMT's characteristics, machine demonstrations, presentations of the sales assistance tools (one to all, demonstration guide), etc.

56 Depuis septembre 2014, les responsables de zone industrie France se sont mobilisés en concessions pour des formations. Au programme : présentations des nouveaux TMM, rappels des caractéristiques du TMT, démonstrations machines, présentations des outils d'aide à la vente (one to all, guide de démo)...



SOUTHERN EUROPE

Factory visits: more and more participants
Visites usine : toujours plus de participants

🇫🇷 Last November, COM53 and CCMB, two dealers in western France jointly organized 3 days of factory visits and demonstrations in Ancenis for their clients and prospects.
Three lovely days that the visitors liked very much. In 2014 over 150 French clients and prospects came to see our production site in Ancenis.

🇫🇷 En novembre dernier, COM53 et CCMB, concessionnaires français de l’ouest ont conjointement organisé 3 journées de visites usine et de démonstrations à Ancenis pour leur clients et prospects.
Trois belles journées, très appréciées par les visiteurs. En 2014, ce sont plus de 150 clients et prospects français qui sont venus découvrir notre site de production à Ancenis.



AMERICAS

1st Dealer Meeting for Central America
1^{er} Dealer Meeting pour l’Amérique Centrale



🇺🇸 For the 1st time, our Central American and Caribbean dealers had the chance to get together last year on November 24th and 25th in Miami.
They received a warm welcome from our sales and after sales team in that zone, and under Rémy Bourzade’s direction they had a look at the 2014 performances and set out the priority actions for 2015 together.
This meeting was very beneficial for both senior and new dealers, as they were able to discover the new features in sales, service and marketing, as well as the tools Manitou has available for them.

🇺🇸 Nos concessionnaires d’Amérique Centrale et Caraïbes ont eu pour la 1^{ère} fois l’occasion de se réunir les 24 et 25 novembre derniers à Miami.
Accueillis par notre équipe vente et après-vente de la zone, pilotée par Rémy Bourzade, ils ont pu faire un point sur les résultats 2014 et définir ensemble les actions prioritaires pour 2015.
Cette réunion a été très bénéfique pour les revendeurs, anciens et nouveaux, qui ont découvert les nouveautés vente, service et marketing, ainsi que les outils que Manitou met à leur disposition.

Dan Lavoie,
H&E Equipment Services.



The Red Tour makes a stop in Waco
Le Red Tour fait étape à Waco

🇺🇸 Last October Manitou Americas welcomed their dealers from Texas and the Mexican border at the factory in Waco for the second stop of the 2014 Red Tour.
This Tour was the chance for our partners and dealers to get an understanding of the entire Manitou range available in North America. The MRT received a lot of attention due to its innovative safety devices delivered as standard on this product. “I just finished the Red Tour and it has opened my eyes”, exclaimed Dan Lavoie from H&E Equipment Services. “I wasn’t aware of Manitou’s capacities, but after the factory visit I know that Manitou has many opportunities to offer H&E and our clients.”
In the end, the stages of the Red Tour in Detroit, Michigan and Waco allowed 90 clients and partners to try out and get up close to our equipment.

🇫🇷 En octobre dernier, Manitou Americas a reçu ses concessionnaires texans et frontaliers à l’usine de Waco pour le second stop du Red Tour 2014.
La totalité de la vaste gamme Manitou disponible en Amérique du Nord a ainsi pu être appréhendée par nos partenaires et concessionnaires. La MRT a reçu beaucoup d’attention en raison de l’innovation et des dispositifs de sécurité livrés en standard sur ce produit. “Je viens de finir le Red Tour et cela m’a ouvert les yeux” s’exclame Dan Lavoie de H&E Equipment Services. “Je ne connaissais pas les capacités de Manitou, mais après la visite de l’usine, je sais que Manitou offre de nombreuses opportunités pour H&E et nos clients.”
Au final, les étapes du Red Tour à Détroit, Michigan et Waco auront permis à 90 clients et partenaires d’approcher et tester nos équipements.

APAM

Construction on the right track
La construction en bonne voie

🇺🇸 Last November in Bali Manitou Asia organized an open house dedicated to Construction with its exclusive dealer, PT Indotraktor Utama.
The main stakeholders on the Indonesian construction market were invited to discover the Manitou solutions like the MT-X1740 SLT, 280 TJ and the Gehl R Series. This was the second of this type of event, and Manitou’s goal was to introduce the concept of telescopic machines onto this fast-growing market. The Indonesian construction market grew by 60% in 2 years and benefits from strong public investment on commercial and residential projects. Manitou has thus placed itself in the pole position on a booming market.

🇫🇷 En novembre dernier, à Bali, Manitou Asia a organisé une journée porte ouverte dédiée à la Construction avec son distributeur exclusif, PT Indotraktor Utama.
Les principaux acteurs du marché de la construction d’Indonésie étaient invités à découvrir les solutions Manitou MT-X1740 SLT, 280 TJ et Gehl R Series. Deuxième édition de ce type d’évènement, Manitou a pour objectif d’introduire le concept de machines télescopiques sur ce marché en plein développement.
Avec une croissance de 60% en 2 ans, le marché de la construction en Indonésie bénéficie d’un fort investissement public sur les projets commerciaux et résidentiels. Manitou se place ainsi en pole position sur un marché en plein essor.



Oceania discovers the newest arrivals
L’Océanie découvre les nouveautés

🇺🇸 All of the Manitou dealers in Oceania came together last December at the Balgownie Resort in the Yarra valley in Victoria, Australia.
Among the subjects discussed were: the announcement of the new MLT-X 960 and the new range of TMM machines. The guests gave their thumbs up for the informative presentation by Martin Grunstein (Australia Customer Service Expert), the speaker and special guest of the event.

🇫🇷 L’ensemble des concessionnaires Manitou d’Océanie sse sont réunis en décembre dernier au Balgownie Resort dans la vallée de Yarra dans le Victoria, Australie.
Parmi les sujets abordés : l’annonce de la nouvelle MLT-X 960 et la nouvelle gamme de machines TMM. Les invités ont plébiscité l’intervention éclairée de Martin Grunstein (Expert du Service Client d’Australie), conférencier et invité spécial de l’évènement.



Become a “Manitou Red Hunter”!
Devenir un “Manitou Red Hunter”!

🇺🇸 Last December, Manitou Asia organized its annual meeting with its dealers from all over Asia.
This meeting was the chance to introduce the “Red Hunter” concept: becoming a proactive partner, going to look for new clients all while making the existing ones faithful to the brand. “Conformity, Commitment, Focus” were the key words of this meeting whose goal was to set out a consistent strategy to win markets in 2015 for the Asian region.

🇫🇷 En décembre dernier, Manitou Asia a organisé sa réunion annuelle avec ses concessionnaires venant de toute l’Asie.
Cette rencontre a été l’occasion d’introduire le concept de “Red Hunter” : devenir un partenaire proactif ; aller chercher de nouveaux clients tout en fidélisant ceux déjà établis. “Alignement, Engagement, Focus” étaient les maîtres mots de cette rencontre ayant pour but de dessiner une stratégie de conquête cohérente en 2015 pour la région asiatique.



The solutions of tomorrow
Les solutions de demain

🇺🇸 In its move to revolutionize agriculture, Yanmar inaugurated its new northern subsidiary on November 7th: the Yanmar Agri Solutions Center in Hokkaido.
This new 6,000 m² (64,500 ft²) performance center includes a pilot store that allows visitors to discover the next generation of solutions for agriculture, as well as a demonstration field.

🇫🇷 Dans sa mouvance de révolutionner l’agriculture, Yanmar a inauguré le 7 novembre sa nouvelle filiale nord : le Yanmar Agri Solutions Center à Hokkaido.
Ce nouveau centre de performance de 6000 m² inclut un magasin pilote pour permettre aux visiteurs de découvrir la prochaine génération de solutions pour l’agriculture, ainsi qu’un terrain de démonstration.



INTERVIEW

Interview with Mr. Hachatur Porksheyan, president of the Shaumyan communal farm in the Rostov region in western Russia.

Entretien avec M. Hachatur Porksheyan, Président de l'Exploitation Collective Shaumyan, région de Rostov, Russie Ouest.

« Hachatur, could you tell us a little bit about your company? »

Last February we celebrated the 85th anniversary of our communal farm. Like Manitou, our company has a long history between tradition and new methods. Our communal farm is a large agricultural company that includes 7500 ha (18,500 acres) of crop land, cattle farming (4,000 heads), construction projects, our own sports center, two children's playgrounds and a summer camp. We have everything our farmers and their families need. We live on what we earn; our motto is: No debts!

Why did you choose Manitou?

My principle is to choose the best. I am a maintenance engineer first and foremost, and before making any equipment purchases, I study the technical specifications, brands and manufacturers. « Reliable, easy to handle, Fiable, maniable, easy to use » facile à utiliser »

Manitou's references were the best. I am happy to see that, over the long term, we made the right decision.

How do you use your Manitou machines?

We use our Manitou machines for handling grain, cleaning the farms, construction work, personal and load lifting, etc. They are versatile and efficient. Here's a good example: not long ago I promised a partner that I was going to load 500 tons of sunflower seed per day. Right away he asked me: "You have a Manitou, don't you?"

In your opinion, what are three words that describe Manitou?

Reliable, easy to handle, easy to use.

What do you want from Manitou in the future? Don't cut quality, don't increase prices, keep being a leader!

THEY'RE TALKING ABOUT IT ILS EN PARLENT

The newest addition to the family Le petit dernier de la famille

« Our farm is proud to welcome our third Manitou. »

It's one of the most practical machines, used during hay season, but also to dig trenches, build shelters, clean the barricades and feed livestock. Our 1- and 3-year-old children get excited as soon as they hear the Manitou nearby; they know it means their father isn't far away! Thank you for making such high-performance machines!" Thanks to Paul and Melinda Schultz for their account.

THEY PLACE THEIR TRUST IN US ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE

Safe at harbour À bon port

« Port Edgar near Edinburgh recently became equipped with a Manitou MRT 2150 + Privilege. »

Located at the estuary of the Forth River, this port is home to a fleet of 300 pleasure and business boats. The old crane that had been attached to the pier since 1964 certainly imposed constraints. To provide his clients with a complete, quality service, port manager Russel Aitken's interest was naturally drawn to the MRT 2150 + Privilege. It allows users to lift boats in complete safety because it is placed in an area protected from bad weather. A remote control provides the operator with optimal visibility and increases the ease and safety of operations. Thanks to its accessories (winch, bucket and platform) and its lifting capacity, the rotating telescopic truck is also used for general upkeep of the port and the boats as well as for daily tasks. "This represents considerable time and money savings for our company and our clients," concluded Mr. Aitken. As for Assistant Manager Fraser Sturgeon, he says he is very satisfied with the technical expertise and the machine training promoted by the WM Rose & Sons dealership.

“Considerable time and money savings for our company and our clients.”

“Un gain de temps et d’argent considérable pour notre entreprise et nos clients.”

« Le port d'Edgar près d'Édimbourg en Écosse s'est récemment équipé d'une Manitou MRT 2150 + Privilege. »

Situé à l'entrée de l'estuaire de la rivière Forth, ce port abrite un parc de 300 bateaux de plaisance et de travail. L'ancienne grue, fixée à la jetée depuis 1964, imposait bien des contraintes. Aussi, pour offrir à ses clients un service complet et de qualité, le choix de Russell AITKEN, Directeur du port, s'est naturellement porté vers la MRT 2150+ Privilege. Celle-ci permet un levage des bateaux en toute sécurité puisqu'elle peut être positionnée à l'abri des intempéries. Une télécommande à distance offre à l'opérateur une visibilité optimale et accroît ainsi le confort et la sécurité des opérations. Grâce à ses accessoires (treuil, godet et plateforme) et à sa capacité de levage le télescopique rotatif est également mis à l'œuvre pour l'entretien général du port et des bateaux, et les tâches quotidiennes. "Cela représente un gain de temps et d'argent considérable pour notre entreprise et nos clients", conclut M. Aitken. Fraser Sturgeon, Directeur Adjoint, se déclare quant à lui très satisfait de l'expertise technique et de la formation machine promulguées par le concessionnaire WM Rose & Sons.

A worry-free construction site Un chantier sans souci

« Manitou Australia introduces Edward, from YG Lifting Solutions, and his brand new MT 1840 HA. He works on a construction site in a suburb south of Sydney called Sans Souci (literally, 'no worries'). There could be no better place to work with a Manitou! »

« Manitou Australia vous présente Edward, de chez YG Lifting Solutions, et son tout nouveau MT 1840 HA. Il travaille sur un chantier de construction dans une banlieue du sud de Sydney nommée "Sans souci". Cela ne pouvait pas être un meilleur endroit pour travailler avec un Manitou ! »



An excellent accessory! Nickel cet accessoire !

« A brand new MHT 780 equipped with a TH51 tire clamp has recently been added to the tire maintenance department of one of the major players in nickel mining in Nouméa (New Caledonia), with the goal of improving their safety and productivity. »

« Un tout nouveau MHT 780 équipé d'une pince à pneu TH51 a été récemment introduit au département de maintenance des pneus de l'un des acteurs majeurs de l'exploitation minière de nickel à Nouméa (Nouvelle-Calédonie), dans le but d'améliorer leur sécurité et leur productivité. »



Manitou goes green Manitou se met au verre

« Cellular glass, made from carbon and glass, is a versatile insulation material that is environmentally friendly. »

It is useful in several fields such as road construction, building construction or landscaping. With an annual production of 70,000 m³ (915,565 yd³), Schaumglas Husum GmbH located in the city of Husum is one of the main producers of cellular glass in Germany. An MLT 735 120 LSU PS with clamp and bucket has been used for storage and for loading cellular glass into trucks since 2014.



The MRT has its sea legs La MRT a le pied marin

« The Rotating MRT 1850 has shown its strengths in Scotland for 4 months, more precisely in the Ullapool port on Loch Broom. »

From unloading pallets of merchandise to handling blocks of frozen fish as well as port maintenance work, the MRT has proven itself and is highly regarded by the 8 drivers who are trained to use it. They have given their thumbs up to its precision and rotation capacities that allow all the loads entrusted to the port to be handled quickly, efficiently and in complete safety.

Port Capitan Kevin Peach concludes: "The port is undergoing expansion and the new MRT 1850 is going to allow us to fully respond to our needs." The current passenger terminal and the wharf will soon be enlarged to make room for the new 116 m (380 ft) ferry, which will keep the MRT very busy!



The magic of Everland

La magie d’Everland

🇰🇷 Everland is South Korea’s largest theme park with over 6 million visitors each year. Several shows are organized each day, as well as two parades where young and old alike watch with amazement as floats and a crowd of costumed characters go by. In order to help the characters up to the top of the floats or allow technicians to make repairs and touch-ups, the park purchased a Manitou MT 1840 A. Its 18 m (59 ft) lifting range and basket ensure versatility, speed and safety of operations.

Versatility, speed and safety **Polyvalence, rapidité et sécurité**

🇰🇷 Everland est le plus grand complexe de loisirs de Corée du Sud. Ce parc accueille aujourd’hui plus de 6 millions de visiteurs par an. Chaque jour de nombreux spectacles ont lieu, ainsi que deux parades, durant lesquels défilent des chars et une galerie de personnages costumés, émerveillant petits et grands. Afin d’aider les personnages à monter en haut des chars ou permettre aux techniciens de faire réparations et retouches, le parc a acheté un Manitou MT 1840 A. Ses 18 m de portée et son panier assurent polyvalence, rapidité et sécurité des opérations.



Approved by dairy farmers

Approuvé par les éleveurs laitiers

🇮🇹 Italian farmers have chosen the precision and agility of Manitou hydrostatic transmission telescopic trucks for hauling trailers and stacking bales of straw. In a dairy farms in northern Italy.

à transmission hydrostatique Manitou pour tracter des remorques et empiler des balles de paille. Ici, dans une ferme laitière du nord de l’Italie.

🇮🇹 Les éleveurs italiens choisissent la précision et l’agilité des télescopiques



The poppy: symbol of WWI soldiers

Le coquelicot, symbole des combattants

🇬🇧 Morris Leslie, from the national machine rental company, had the honour of helping set up a field of ceramic poppies at the Tower of London last 11 November by providing a Manitou MT 625 telescopic truck for the annual commemoration day. This impressive tribute to the 888,246 British and Colonial soldiers who died during the First World War drew five million visitors.

🇬🇧 Morris Leslie, société nationale de location de machines, était honorée d’aider à l’installation d’un véritable champ de coquelicots en céramique à la Tour de Londres le 11 novembre dernier en fournissant un télescopique Manitou MT 625 pour la journée de commémoration annuelle. Cinq millions de visiteurs se sont associés à cet impressionnant hommage aux 888 246 militaires britanniques et coloniaux décédés pendant la Première Guerre Mondiale.

A top machine

Une machine au top

🇨🇳 As part of the construction of a photovoltaic solar energy plant in the city of Panzhihua (Sichuan province in China), 400,000 photovoltaic panels were installed at the summit of the Wanjiasan mountain last winter. The MT-X 1440, which belongs to the Sinohydro Bureau 7 Co. Ltd company, moved 80,000 crates of solar panels from the trucks to the site (1 crate = 500 kg or 1,100 lb). The all-terrain truck was able to adapt to the mountainous surface and proved its versatility over and over again.

🇨🇳 Dans le cadre de la construction d’une centrale solaire photovoltaïque dans la ville de Panzhihua (province de Sichuan en Chine), 400 000 panneaux photovoltaïques ont été installés au sommet de la Montagne Wanjiasan l’hiver dernier. Le MT-X 1440 - qui appartient à la société Sinohydro bureau 7 Co, Ltd - a ainsi déplacé 80 000 caisses de panneaux, des camions vers le site (1 caisse = 500 kg). Le chariot tout-terrain a su s’adapter aux sols montagneux et a pu prouver sa polyvalence à plusieurs reprises.



Thailand takes the stage

La Thaïlande fait son show

🇹🇭 Promech Ressources Co. is a Thai franchise and an official Manitou products dealer. Last November they sold three Manitou machines: an MT, an MRT and a platform used for installing the stage, and an iconic 20-meter-tall (65 ft), 50-ton spider web structure for the Arcadia show in Bangkok. Arcadia is a collective of artists that put on an over-the-top show, just like Manitou can!

🇹🇭 Promech Ressources Co. est une concession thaïlandaise, distributeur officiel de produits Manitou. En novembre dernier, ils ont vendu trois Manitou : un MT, une MRT et une nacelle, dans le but d’installer la scène, une structure araignée de 20 m de haut et 50 tonnes, emblématique du show Arcadia à Bangkok. Arcadia est un collectif d’artistes qui offre un show démesuré, tout comme Manitou peut le faire !



180 L/min

The MLT 840 gets things moving!

La MLT 840 met la patate !

🇮🇹 The Ronchi energy farm in Northern Italy puts the hydraulic power of their MLT 840 to good use for their biogas operation. With its 180 l/m output, the piston pump combined with the JSM® allows this machine to perform movements with speed and precision in the steps involved in transferring potatoes from the grinding area to the biodigestion hopper. The automatic M-Shift® transmission and the 3.74 m (12.3 ft) turning radius offer added agility, which makes for improved machine performance.

🇮🇹 Au nord de l’Italie, la ferme à énergie Ronchi met à profit la puissance hydraulique de sa MLT 840 dans son opération de biogaz. Avec son débit de 180l/m, la pompe à piston, associée au JSM®, permet des mouvements rapides et précis dans les étapes de transfert de pommes de terre de la zone de broyage jusqu’à la trémie du bio-digesteur. La transmission automatique M-Shift® et le rayon de giration de 3,74 m renforcent l’agilité et donc la performance de la machine.

Proof multiplied by 7

La preuve par 7



🇮🇹 Costruzioni Srl has chosen Manitou for their construction site in Vergiate, in the Varese province. No fewer than 7 Manitou machines were used to replace the roofing on a hangar owned by the Italian company AgustaWestland, the famous helicopter manufacturer. The machines provided by the Besnate General Car dealer: 2 MRT 3050 Privilege trucks, 2 MRT 1850 Privilege trucks, 1 MRT 1432, 1 MT 625 and 1 nacelle AETJ 150. The color red holds a place of honour at Costruzioni!

🇮🇹 Costruzioni Srl a choisi Manitou pour son chantier situé à Vergiate, dans la province de Varèse. Pas moins de 7 Manitou ont servi à remplacer la toiture d’un hangar de la société italienne AgustaWestland, constructeur des célèbres hélicoptères. Les machines à l’œuvre fournies par le concessionnaire General Car de Besnate : 2 MRT 3050 Privilege, 2 MRT 1850 Privilege, 1 MRT 1432, 1 MT 625 et 1 nacelle AETJ 150. Le rouge est à l’honneur chez Costruzioni !

Efficiency and productivity

Efficacité et productivité

🇨🇭 This stacker with an articulated arm installed at Nestlé allows operators to change between different molds in the production of boxes of chocolates. With the specific space and rotation constraints, this solution allows a single operator to change the molds in 25 minutes, whereas before, an entire workday was required along with 3 operators to carry out the same operation. Beyond the significant productivity gain, this solution offers more flexibility when launching production programs. This concept could be of interest to any company that uses molds in their manufacturing processes.



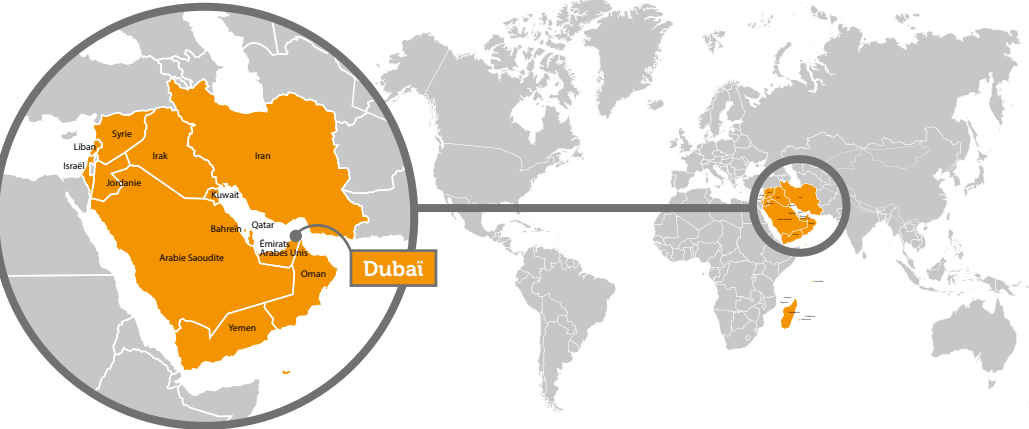
Au-delà du gain de productivité significatif, cette solution permet de gagner en flexibilité dans le lancement des programmes de production. Ce concept peut être proposé à toutes entreprises qui utilisent des moules dans leurs processus de fabrication.

🇨🇭 Installé chez notre client Nestlé, ce gerbeur à bras articulé permet de changer les moules pour la fabrication des boîtes de chocolats. Avec des contraintes d’espace et de rotation particulières, cette solution permet à 1 opérateur de changer les moules en 25 mn alors qu’auparavant il fallait une journée complète de travail à 3 opérateurs pour réaliser la même opération.



Manitou in the Middle-East Manitou au Moyen-Orient

Area profile Carte d'identité



The Manitou Group in the land of oil
Le groupe Manitou au pays du pétrole



While the Manitou Group has been present in this zone for several years, they recently opened a subsidiary, MME, in Dubai, the largest city in the United Arab Emirates. Known for its gas and oil reserves, this region is now also a reference for architectural projects that impress with their immense size, luxury, originality and number. These are all activities that provide promising contexts for using handling material that must be able to work in extreme conditions, because record high temperatures are recorded here every year from April to October. We asked Jean-Marc Chartier, the managing director of this new subsidiary, to be our guide.

Bien que présent dans cette zone depuis de nombreuses années, le groupe Manitou a récemment ouvert une filiale, MME, dans la plus grande ville des Emirats Arabes Unis, Dubaï.

Connu pour ses réserves gazières et pétrolières, cette région fait maintenant également référence en matière de projets architecturaux, tant par leur gigantisme que par leur luxe, leur originalité ou leur nombre. Autant d'activités propices à l'utilisation de matériels de manutention devant souvent travailler dans des conditions extrêmes, puisque des records de chaleur y sont enregistrés tous les ans pendant la période d'avril à octobre. Nous avons demandé à Jean-Marc Chartier, responsable de la toute nouvelle filiale, de nous servir de guide.



3 questions for Jean-Marc Chartier
3 questions à Jean-Marc Chartier



Jean-Marc Chartier, Managing Director Manitou Middle East.

Jean-Marc, please describe your professional career at Manitou prior to taking the position of MME subsidiary managing director. I joined the Group in the spring of 2006 as managing director of the export zone covering a large part of Africa as well as the Middle and Near-East; that's around sixty countries and a lot of passports!

How would you describe the move to Dubai in a few words?

It's an extremely enriching professional experience as well as a family adventure where finding a balance is vital. Respecting practices and customs is a must. You have to be very flexible and readily available because Dubai is a major hub with lots of visitors (business). Here, it's business talk non stop. It's also essential to be able to adjust to the climate, especially from April to late October.

What are the subsidiary's advantages and prospects?

Our institution has allowed us to branch out in the region in very little time and therefore to respond to most of the constraints associated with growth potential, followed by business and technical support. We are sending a strong message by regularly targeting the main end-user clients and by introducing this real added value, thus

creating added confidence. One key point: we are in tune with the work days (weekends, Fridays, Saturdays) and schedules (+ 3 hours) for the whole region, which strengthens our reactivity. We are consolidating our historic market shares in the construction field, and our recent entrance into experimental farms (MLT-X735) has allowed us to plan for diversifying our activity. We are also in the process of working with stakeholders in mining, army and aeronautic maintenance, because niche markets are also part of our DNA.

Jean-Marc, quel a été votre parcours chez Manitou jusqu'à la prise de fonction de responsable de la filiale MME ? J'ai rejoint le Groupe au printemps 2006 avec la fonction de responsable de Zone Export couvrant une grande partie de l'Afrique ainsi que le Moyen et Proche-Orient, soit environ une soixantaine de pays et beaucoup de passeports usés !

S'il fallait qualifier l'expatriation à Dubaï en quelques mots ?

Il s'agit d'une expérience professionnelle extrêmement enrichissante mais aussi d'une aventure familiale car l'équilibre est vital. Le respect des us et coutumes est incontournable. Une grande flexibilité et disponibilité sont de rigueur car Dubaï reste un Hub et les visiteurs sont nom-

breux (business). Ici la langue business se parle « non stop ». Une adaptation au climat est aussi indispensable, surtout d'avril à fin octobre

Quels sont les atouts et perspectives de la filiale ?

Notre implantation nous permet de rayonner régionalement dans un délai très court et donc de répondre à la plupart des contraintes liées au développement potentiel, suivis du business et support techniques. Nous envoyons un signal fort en visitant régulièrement les principaux clients utilisateurs finaux en introduisant cette vraie valeur ajoutée et créant ainsi de la confiance additionnelle. Un point essentiel, nous sommes en phase avec les jours ouvrés (week-end, vendredi, samedi) de l'ensemble de la région et horaires (+ 3 heures) ce qui accentue la réactivité. Nous consolidons nos parts de marchés historiques dans le domaine de la construction mais aussi la pénétration récente dans les fermes expérimentales (MLT-X735) nous permet d'envisager une diversification d'activité.

Sont en cours d'approche les acteurs miniers armées et maintenance aéronautique car les marchés « niche » font aussi partie de notre ADN.



Jean-Marc has been joined by After-Sales Managing Director Romain Drouet in the subsidiary.

« It's my mission to support our network of dealers on a daily basis in order to move towards satisfying all of our users. Projects in the Persian Gulf progress at break-neck speed in very difficult environmental and temperature conditions (+ 50°C (120°F) in the shade!). Our machines are also put to the test and our clients therefore expect impeccable reliability paired with the best service. »

Dans la filiale, Jean-Marc est maintenant assisté de Romain Drouet, Responsable Après-Vente.

« Ma mission est d'accompagner notre réseau de concessionnaires au quotidien pour tendre vers une satisfaction de l'ensemble des utilisateurs. Les projets du golfe sont réalisés à de folles cadences dans des conditions d'environnement et de températures très difficiles (+ de 50°C à l'ombre!). Nos machines (aussi) sont mises à rude épreuve et les clients attendent donc une fiabilité irréprochable associée au meilleur service. »

Service always comes first!
Le service avant tout !

Modeled on the excellence of the Burj Khalifa*, Manitou has the market's top lifting and reaching solutions with the longest telescopic boom available today in the United Arab Emirates (MT- X 1840 showing its lifting height of 17.5 m, or 57.4 ft).

Compared to the other international brands present in the UAE, Manitou machines are reliable, versatile, have a practical design and are powered by renowned Perkins engines. Clients also enjoy the accessible electronics and computerization that allows breakdowns to be targeted on site. Manitou is becoming more and more popular with entrepreneurs thanks to their safety and economical operation features.

Al Shirawi

“Manitou has the top lifting and reaching solutions.” “Manitou offre le top des solutions de levage et de portée.”

An account according to Mr. Thani Alshirawi, Executive Director of Al Shirawi Enterprises, our Emirates Manitou dealer. Témoignage de M. Thani Alshirawi, Directeur Exécutif de Al Shirawi Enterprises, notre concessionnaire Manitou aux Emirats.



Entreprises has proudly represented and promoted the Manitou brand in the UAE for over 10 years through their vast sales and after-sales network located in Dubai, Sharjah, Ras Al Khaimah, Fujairah and Abou Dhabi. The company's organization is centered on client satisfaction and they have developed the in-house Touch Point Management Center for collecting and following up on client feedback in the company, thus giving them the means to offer clients the most relevant high-value services. We are determined to make Manitou the number-one brand in lifting solutions in the UAE, and we are reassured by the active support of the whole Manitou Middle East team on a daily basis.

As we gain more and more knowledge of the market, we are better able to respond more quickly to the opportunities that appear as the Expo 2020** draws closer. We have no doubt that our partnership will provide clients with an unequalled experience, beyond being the proud owner of a Manitou machine.

À l'image de l'excellence de Burj Khalifa*, Manitou offre le top des solutions de levage et de portée du marché avec la plus longue flèche télescopique disponible des Emirats Arabes Unis aujourd'hui (MT- X 1840 présentant sa hauteur de levée de 17.5m).

Comparé aux autres marques internationales présentes aux EAU, les machines Manitou sont

fiables, polyvalentes, avec un design pratique et alimenté par des moteurs Perkins reconnus. Les clients apprécient aussi l'électronique et l'informatisation accessibles qui permettent de cibler rapidement les dépannages sur site. Manitou gagne en popularité auprès des entrepreneurs grâce à ses caractéristiques de sécurité et d'économie d'opérations. Al Shirawi Entreprises est fier de représenter et de promouvoir la marque Manitou depuis plus de 10 ans dans les EAU ; grâce à son vaste réseau de vente et après-vente situé à Dubaï, Sharjah, Ras Al Khaimah, Fujairah et Abou Dhabi. La société centre son organisation sur la satisfaction client et a développé en interne le Touch Point Management Center pour la collecte et le suivi des retours clients dans l'entreprise se donnant ainsi les moyens de leur offrir des services plus pertinents et à valeur accrue. Nous sommes en mesure de répondre plus rapidement aux opportunités qui apparaissent à l'approche d'Expo 2020**. Nous n'avons aucun doute que notre partenariat apportera une expérience inégalable aux clients, outre d'être le fier propriétaire d'une machine Manitou.

* A skyscraper in Dubai that became the tallest man-made structure ever built in May 2008 (828 m, or 2,722 ft)

* Gratte-ciel situé à Dubaï, devenu en mai 2008 la plus haute structure humaine jamais construite (828m)

** The Expo 2020 is a Universal Exhibition scheduled to take place in Dubai in 2020

** L'Expo 2020 est une Exposition universelle prévue à Dubaï en 2020



Meetings with our farmers at SIMA!

Rencontres avec nos agriculteurs au SIMA !



④ SIMA, the Paris International Agricultural Business Show took place from February 22nd to the 26th. SIMA is a not-to-be-missed event for agricultural equipment that attracts 450,000 visitors from around the world every two years. The Manitou Group presented a large selection of handling solutions under the

Manitou, Gehl and Mustang brands. Two official launches to keep in mind: the MLT 1040 and the MLT 960. As part of the REDUCE program, visitors could discover the Eco-driver, a driving simulator that makes users aware of their daily fuel consumption.

⑤ Du 22 au 26 février a eu lieu le SIMA, Salon International du Machinisme Agricole, à Paris. Rendez-vous incontournable de l'agro-équipement, le SIMA accueille tous les deux ans quelque 450 000 visiteurs du monde entier. Manitou Group a présenté sous les marques Manitou, Gehl et Mustang une offre large de solutions de manutention.

Deux lancements officiels à retenir : la MLT 1040 et la MLT 960. Dans le cadre du programme REDUCE, les visiteurs ont pu découvrir l'Eco-driver, un simulateur de conduite qui accompagne l'utilisateur dans la prise de conscience de sa consommation au quotidien.

Two official launches took place: the MLT 1040 and the MLT 960. Deux lancements officiels : la MLT 1040 et la MLT 960.



New with the REDUCE program

Programme REDUCE : les nouveautés



⑥ The REDUCE program was an important element that was in the spotlight at the stand. The visitors came in large numbers to see the new arrivals, speak with dealers and try out the simulator whose realistic features impressed clients who were lined up to give it a try all throughout the show.

⑦ Le programme REDUCE a été un élément important mis en avant sur le stand. Les visiteurs ont été nombreux à venir voir les nouveautés, échanger avec les concessionnaires et essayer le simulateur dont le réalisme a impressionné les clients qui se sont succédés sans arrêt pendant toute la durée du salon.

Reminder - What is the program objective? Rappel - Quel est l'objectif du programme ?

⑧ To inform and support users in order to reduce their usage costs (1,000hr/year is equal to €10,000 of fuel per year for certain machines) and their impact on the environment (108L/hr, or 23.5 gal/hr is 28.5 kg/hr, or 62.8 lb/hr of CO₂). The Manitou Group put a protocol in place that has been validated by the UTAC to measure

the fuel consumption of their machines. ⑨ Informer et accompagner les utilisateurs pour réduire leur coût d'utilisation (1,000h/an, c'est 10 000 euros par an de carburant sur certaines machines) et leur empreinte environnementale (10,8L/h, c'est 28,5 Kg/h de CO₂). Le groupe Manitou a mis en place un protocole validé par l'UTAC pour mesurer la consommation des machines.

Measuring, improving reliability, and providing support: what does it mean, exactly? Mesurer, fiabiliser, informer et accompagner : de quoi s'agit-il exactement ?

⑩ It's a set of 25 easy-to-follow eco-driving tips for reducing fuel consumption, but that are nevertheless not always put into practice. These 25 tips will soon be in the machines' instruction manuals.

⑪ Il s'agit d'un pack de 25 conseils d'éco-conduite très simple à utiliser pour réduire sa consommation, mais pourtant pas toujours appliqués. Ces 25 conseils seront prochainement dans les notices d'instruction des machines.



⑫ A visit from Matthias Fekl, State Secretary of Foreign Trade. He would like to make it easier for companies to develop their export businesses.

⑬ Visite de Mathias Fekl, Secrétaire d'Etat au commerce extérieur. Il souhaite faciliter le développement à l'export des entreprises.

⑭ That evening, Mr. Braud celebrated the 500,000th machine surrounded by the Manitou team and the French, Belgian and Russian dealers at the Montvillargenne Château.

⑮ Le soir, Monsieur Braud entouré de l'équipe Manitou et de concessionnaires français, belges et russes célébrait la 500 000^e machine au château de Montvillargenne.



⑯ Our Belarusian dealer SAKO-BELROSAGROSERVICE was awarded the prize for the best MLT market share of the CIS (nearly 50%).

⑰ Notre concessionnaire biélorusse SAKO-BELROSAGROSERVICE s'est vu remettre le prix de la meilleure part de marché MLT de la CEI (près de 50 %).



⑱ Our Russian dealers TECHNODOM and AST were recognized by Mr. Braud, one for its involvement in Service, the other for its commercial dynamism on MLT sales.



⑲ Nos concessionnaires russes TECHNODOM et AST ont été récompensés par Monsieur Braud, l'un pour son implication dans le Service, le second pour son dynamisme commercial sur les ventes de MLT.

⑳ The PRIMABOR association, of which Manitou is a member, organized a press conference for the official launch of their project: creating a trial platform dedicated to the agricultural equipment and off-road sector, with a total of €10 million in financing provided by the region.



㉑ L'association PRIMABOR, dont le groupe Manitou fait partie, organisait une conférence de presse pour lancer officiellement son projet : la création d'une plate-forme d'essais dédiée à la filière machinisme agricole et Off-road et financée par la région à hauteur de 10M€.



㉒ The Group has put the MLT 735 in the spotlight with a special look to celebrate the 500,000th machine.

㉓ Le groupe a mis en avant la MLT 735 avec un habillage spécial pour célébrer la 500 000^e machine.



㉔ The Purchasing Department invited its 100 main suppliers for an annual convention in order to present the main priorities for the Group in 2015-2018, all with the cooperation of the Comex members. To open the convention, and to underscore their strong performance in 2014, 13 awards were given to the most deserving suppliers.

㉕ La Direction des Achats a convié ses 100 principaux fournisseurs pour une convention annuelle afin de leur présenter, avec le concours des membres du Comex, les principaux enjeux du groupe pour 2015-2018. 13 awards ont été remis aux fournisseurs les plus méritants.

㉖ The French minister of agriculture Stéphane Le Foll was welcomed to the stage by François Piffard.



㉗ Stéphane Le Foll, le ministre français de l'agriculture a été accueilli sur le stand par François Piffard.

㉘ Mr. Braud received a special prize awarded by the SIMA for his loyalty and his involvement in the show over many years.

㉙ Monsieur Braud a reçu un prix spécial décerné par le SIMA pour sa loyauté et son implication dans le salon depuis de nombreuses années.



Which machines has the Group tested? Quelles machines sont aujourd'hui testées par le groupe ?

Where can I find information about fuel consumption and CO₂ emissions for Manitou machines?

Où peut-on trouver les informations liées à la consommation et aux émissions de CO₂ des machines Manitou ?

㉚ Online at <http://reduce.manitou.com/>: our web app is now available in 5 languages: calculate your client's fuel consumption in relation to their own usage and find the results of competitors' machines. In the machines: fuel consumption will soon appear on each machine's chart. Additionally, a REDUCE QR code on the cab will let owner go directly to our web app with their telephones.

㉛ Sur Internet sur <http://reduce.manitou.com/> : notre web app' désormais disponible en 5 langues. Calculez la consommation de vos clients en fonction de leur propre utilisation et retrouvez les résultats des machines concurrentes. Dans les machines : les consommations vont arriver prochainement dans les abaques de chaque machine. De plus, un QR code REDUCE sur la cabine permettra d'aller directement vers notre web app' avec un téléphone.

What is the Eco Driver? L'Eco Driver, qu'est-ce que c'est ?

㉜ It's an eco-driving simulator that offers users a very realistic 8- or 10-minute course punctuated with activities from the REDUCE test protocol: driving, loading, handling and idling. This simulation enables drivers to develop good practices in order to reduce their consumption, usage costs and accident risks through safer driving and usage. At the end of the course, the user receives a personalized driving report.

㉝ C'est un simulateur d'éco-conduite qui propose aux utilisateurs un parcours très réaliste de 8 à 10 minutes rythmé par les activités du protocole de test REDUCE : roulage, chargement, manutention et ralenti. Cette mise en situation permet aux conducteurs d'acquiescer les bons réflexes afin de réduire leur consommation, leur coût d'utilisation et les risques d'accidents par une conduite et un usage plus sûrs. À l'issue du parcours, un rapport de conduite personnalisé est remis à l'utilisateur.

Contact : reduce@manitou-group.com

Contact : reduce@manitou-group.com

TRADE SHOWS | LES SALONS

The award-winning REDUCE program!
La démarche REDUCE récompensée !



⑩ The Minister of Ecology and the ADEME presented the Manitou Group with the Prix Entreprises Environnement (Business and Environment Award) at POLLUTEC, the international environmental equipment, technology and services trade show. This award is bestowed upon companies that have recorded achievements in the fields of the environment, biodiversity, sustainable development. The jury awarded the Grand Prix du Jury (Jury's Grand Prize) to the REDUCE program, which assists users in reducing their environmental impact and the total cost of ownership of their machines. Michel Denis, Chief Executive Officer, said: "Our CSR policy is both a strong commitment for the future and a driver of performance for the group". "Beyond the awards, it is the whole responsible approach of an industrial group that is highlighted, together with innovation and energy efficiency, respect for the environment and helping our clients become aware of their carbon footprints", says Aude Brézac, CSR Managing Director.

⑪ C'est à l'occasion de POLLUTEC, salon international des équipements, des technologies et des services de l'environnement, que le ministère de l'environnement et l'ADEME ont décerné au groupe Manitou le Prix Entreprises & Environnement. Ce prix récompense les entreprises ayant à leur actif des réalisations dans les domaines de l'environnement, de la biodiversité et du développement durable. Le jury a décerné le Grand Prix du Jury à la démarche REDUCE, accompagnant les utilisateurs dans la réduction de leur impact environnemental et du coût total de possession de leur machine. Michel Denis, Directeur général a déclaré : « Notre politique RSE constitue à la fois un engagement fort pour l'avenir et un levier de performance pour le groupe ». « Au-delà du prix, c'est toute une démarche responsable d'un groupe industriel qui est mise en avant en lien avec l'innovation et l'efficacité énergétique, le respect de l'environnement et l'accompagnement de nos clients dans la prise de conscience de leur empreinte carbone », précise Aude Brézac, responsable RSE.



From left to right : François Piffard (EVP Sales & Marketing), Jérôme Lecardonnel (VP Global Key Accounts), Michel Denis (Chief Executive), Aude Brézac (CRS Managing Director), Julien Le Dû (Head of Prototype Development & Certification).

De gauche à droite : François Piffard (EVP Sales & Marketing), Jérôme Lecardonnel (VP Global Key Accounts), Michel Denis (Directeur général), Aude Brézac (Responsable RSE), Julien Le Dû (Chef de Service Prototypage & Validation).

Manitou Asia celebrates 10 years at BAUMA
Manitou Asia souffle ses 10 bougies à BAUMA

⑫ The Manitou Group was in China from November 25th-28th to participate in the 2014 BAUMA trade show, one of the biggest Construction trade shows in the world. This event provided the opportunity for the Group to celebrate the 10th anniversary of the subsidiary Manitou China and to reinforce their expertise on the Asian continent. This context reaffirms the Manitou Group's commitment to holding its position as a pioneer and a leader in Asia on the telescopic trucks market in the coming years. In Asia, the Group is organized around 3 centers: a regional center set up in Singapore for over 20 years, an Indian subsidiary that opened in 2005, and a subsidiary in China. Manitou China has developed a standard distribution network to cover a vast territory with sales offices in Beijing, Chengdu and Guangzhou. The sales managers provide day-to-day assistance to over 50 dealers and key accounts.



Antoine Chazelle (VP Sales, APAC) surrounded by the Manitou China and Manitou Asia teams. Antoine Chazelle (VP Sales, APAC) entouré des équipes de Manitou China et Manitou Asia.

SPONSORING

At full speed
À toute allure

⑬ Manitou was chosen as the official safety equipment supplier for the third consecutive year for the Circuit of the Americas, which took place last November in Austin, Texas. Eighteen MLT 840 telescopic trucks were provided in order to quickly and safely clear away damaged vehicles. Several Manitou and Gehl telescopic trucks and loaders are also used for year-round maintenance of the track. « We are very proud to take part in this first-class event, » said Dan Miller, CEO – Manitou Americas. « It allows us to provide our clients in all 4 corners of the world with a VIP show and to put our products and brands on display internationally. » The event was also the chance to extend a warm welcome to the South American teams and to certain dealers.

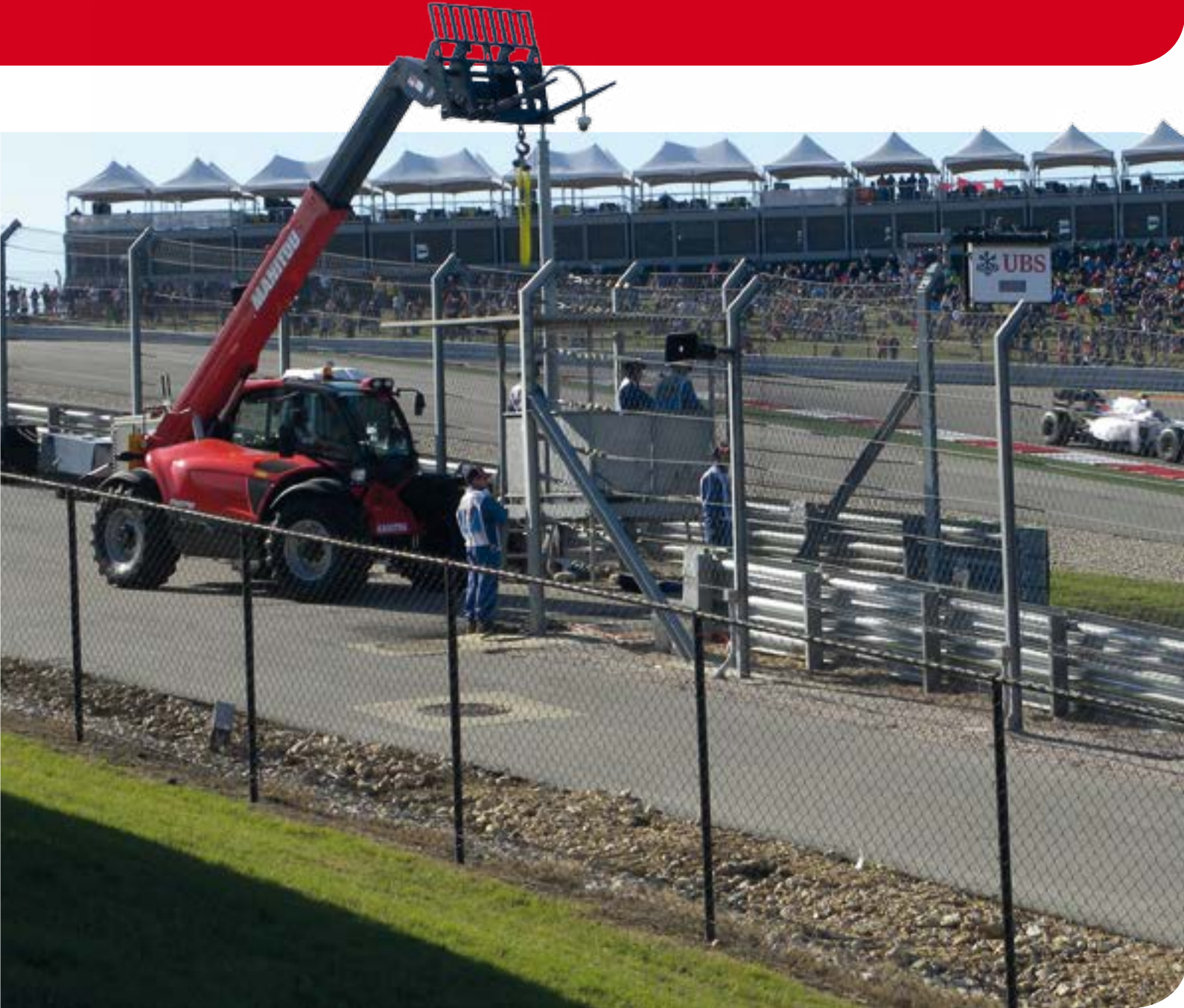
⑭ Pour la troisième année consécutive, Manitou a été nommé fournisseur officiel de l'équipement de sécurité du « Circuit of the Americas » qui a eu lieu en novembre dernier à Austin (Texas). 18 téléscopiques MLT 840 ont été fournis pour dégager rapidement et en toute sécurité, les voitures endommagées. Plusieurs téléscopiques et chargeuses Manitou et Gehl sont aussi utilisés pour l'entretien du circuit tout au long de l'année. « Nous sommes très fiers de faire partie de cet événement de première classe, a déclaré Dan Miller, CEO – Manitou Americas. Il nous permet de proposer à nos clients des 4 coins du monde un spectacle VIP et d'exposer nos produits et marques à l'international ». L'événement fut aussi l'occasion d'accueillir les équipes d'Amérique du Sud et certains concessionnaires.

18 MLT 840



⑮ Du 25 au 28 novembre, le groupe Manitou a participé à la BAUMA 2014 en Chine, l'un des plus grands salons de la Construction au monde. Cette manifestation a été l'occasion pour le groupe de fêter les 10 ans de la filiale Manitou China et de confirmer son expertise sur le territoire asiatique. Ce contexte réaffirme l'engagement du groupe Manitou de rester pionnier et leader en Asie sur le marché des téléscopiques

pour les années à venir. En Asie, le groupe est structuré autour de 3 centres : un centre régional installé à Singapour depuis plus de 20 ans, une filiale indienne depuis 2005 et une filiale en Chine. Manitou China a développé un réseau de distribution homogène pour couvrir un vaste territoire avec des bureaux commerciaux à Pékin, Chengdu, et Guangzhou. Les responsables commerciaux apportent une assistance quotidienne à plus de 50 concessionnaires et grands comptes.



Calendar
Calendrier

WORLD OF CONCRETE
⑯ From February 3rd to the 6th, 2015
International concrete and construction trade show Las Vegas (USA)
⑰ Du 3 au 6 février 2015
Salon international du béton et de la construction Las Vegas (USA)

EXECUTIVE HIRE SHOW
⑱ February 11th and 12th, 2015
Trade show dedicated to tool and equipment rentals in the construction sector (Coventry, UK)
⑲ Du 11 au 12 février 2015
Salon dédié à la location d'outils et d'équipements du secteur de la construction (Coventry, UK)



SIMA
⑳ From February 22nd to 26th, 2015
International Agri-Business Trade Show (Paris, France)
㉑ Du 22 au 26 février 2015
Salon mondial des fournisseurs de l'agriculture et de l'élevage (Paris, France)

INTERMAT
㉒ From April 20th to 25th, 2015
International exhibition of equipment and techniques for the construction and materials industries (Paris, France)
㉓ Du 20 au 25 avril 2015
Exposition internationale de matériels et technique pour les industries de la construction et des matériaux (Paris, France)

VERTIKAL DAYS
㉔ May 13th and 14th, 2015
International trade show dedicated to lifting equipment (Newton-le-Willows, UK)
㉕ Du 13 au 14 mai 2015
Salon International dédié au matériel de levage (Newton-le-Willows, UK)



INTRALOGISTICS
㉖ From March 31st to April 2nd, 2015
Trade show for handling equipment in manufacturing and distribution (Paris, France)
㉗ Du 31 mars au 2 avril 2015
Salon des équipements de manutention pour l'industrie et la distribution (Paris, France)